

**Міністерство освіти і науки України
Державний університет «Одеська політехніка»**



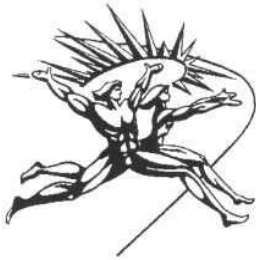
І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
з дисципліни
«ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС У МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ»**



Одеса – 2021

**Міністерство освіти і науки України
Державний університет «Одеська політехніка»**



І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
з дисципліни
«ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС У МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ»
(для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету)**

Затверджено
на засіданні кафедри
міжнародних відносин та права.
Протокол №1 від 30.08.2021

Одеса – 2021

Методичні рекомендації до практичних занять з дисципліни «Переговорний процес у міжнародних відносинах» для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету / Уклад.: І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко. Одеса: ДУ «Одеська політехніка», 2021. 20 с.

Укладачі: І.Б. Кривдіна, *к.і.н., доц.*; В.П. Кубко, *к. філос. н., доц.*

Методичні рекомендації є частиною навчально-методичного комплексу з дисципліни «Переговорний процес у міжнародних відносинах», який включає робочу навчальну програму, методичні рекомендації та завдання щодо виконання практичних занять, самостійної роботи тощо.

Методичні рекомендації призначено для здобувачів вищої освіти гуманітарного спрямування загалом та для здобувачів за освітньо-професійною програмою «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії».

© І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко
© Державний університет
«Одеська політехніка», 2021

ЗМІСТ

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ	5
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ СТОСОВНО РОБОТИ НА ПРАКТИЧНОМУ ЗАНЯТТІ	6
ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	6
ЗАНЯТТЯ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ	7
ЗАНЯТТЯ 2. ПРОЦЕС СПІЛКУВАННЯ ЯК ОСНОВА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ: ОСОБЛИВОСТІ, КУЛЬТУРА ТА ТЕХНІКА	8
ЗАНЯТТЯ 3. ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП ПЕРЕГОВОРІВ, СТРАТЕГІЯ Й ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ	9
ЗАНЯТТЯ 4. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ СТИЛІВ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ	10
ЗАНЯТТЯ 5. БАГАТОСТОРОННІ ТА БАГАТОРІВНЕВІ ПЕРЕГОВОРИ, ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОВЕДЕННЯ	12
ЗАНЯТТЯ 6. ПРОТОКОЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ	13
ЗАНЯТТЯ 7. ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТУ ШЛЯХОМ ПЕРЕГОВОРІВ, РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКА В ЗАЗНАЧЕНОМУ ПРОЦЕСІ	14
ЗАНЯТТЯ 8. ЗАВЕРШАЛЬНИЙ ЕТАП ТА ЗАКЛЮЧНІ ДОКУМЕНТИ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ	15
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	16
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	18

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Дисципліна «Переговорний процес у міжнародних відносинах» формує у здобувачів вищої освіти знання про структуру та етапи проведення переговорів в міжнародній сфері.

У межах дисципліни всебічно вивчаються особливості здійснення комунікацій за допомогою переговорів, організації та проведення переговорного процесу, його видів та стилів.

Вивчення дисципліни «Переговорний процес у міжнародних відносинах» дає можливість здобувачами вищої освіти отримати уявлення про переговори як процес досягнення консенсусу з різноманітних питань між учасниками міжнародних відносин.

Крім того, дисципліна дозволяє здобувачам вищої освіти виробити цілісне уявлення з приводу того, які стратегії й тактичні прийоми використовуються протягом переговорного процесу. Здобувачам вищої освіти в межах цієї дисципліни запропоновано засвоїти знання про культуру спілкування переговорника.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є рішення щодо вибору стратегії, тактичних прийомів та стилів щодо ведення міжнародних переговорів.

Мета вивчення дисципліни: ознайомлення здобувачів вищої освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, наявними розробками в сфері міжнародних переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу, формування практичних навичок їх застосування.

Завдання вивчення дисципліни: надання здобувачам вищої освіти необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення; набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу; ознайомити здобувачів вищої освіти з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів; сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ СТОСОВНО РОБОТИ НА ПРАКТИЧНОМУ ЗАНЯТТІ

Практичне заняття – форма навчального заняття, при якій викладач організує дискусію навколо попередньо визначених тем та ситуативних задач, до котрих здобувачі готують тези виступів на підставі індивідуально виконаних завдань.

Метою практичних занять є опанування здобувачами навчальної дисципліни, забезпечення глибокого і всебічного аналізу та колективного обговорення основних проблем курсу, навчання їх елементів творчого застосування отриманих знань на практиці. Практичні заняття сприяють закріпленню теоретичних знань, отриманих на лекціях і під час самостійної роботи з навчальною і науковою літературою.

Залежно від змісту і особливостей теми, практичні заняття проводяться у формі виступів здобувачів з доповідями, інтерактивної дискусії, диспуту, вирішення ситуативних задач. Практичне заняття починається вступним словом викладача, в якому він розкриває значення теми і мети заняття, форми і методи його проведення.

Для підготовки питань теми здобувач повинен опрацювати відповідний лекційний матеріал, певний розділ з підручника або посібника, а також джерела для підготовки, зазначені в планах практичних занять до даної теми. Під час підготовки до практичного заняття, вивчаючи різні джерела, слід робити необхідні виписки й нотатки в окремий зошит.

Учасники практичного заняття зобов'язані уважно слухати виступи, при потребі ставити запитання, відзначати помилки, спірні твердження, вносити необхідні поправки, уточнення, розвивати далі суть проблеми. Це дає можливість кожному присутньому на практиці висловити свою точку зору та подолати прогалини, які мали місце у відповіді. Активна участь у практичних заняттях прищеплює навички участі в дискусії, аналізі різних точок зору, вмінню відстоювати свою позицію.

Після закінчення виступу здобувача відбувається обговорення проблеми. При цьому викладач не тільки направляє обговорення на розкриття вузлових питань, але і дає змогу виступити усім учасникам практичного заняття. Якщо ж доповідач чи інший виступаючий на практичному занятті припускається помилок, то для виключення втрати часу викладач може його зупинити і надати слово іншому.

Окрему увагу викладач приділяє вирішенню зі здобувачами практичних ситуативних правових задач з обраної тематики. Здобувачі самостійно, спираючись на чинне законодавство, розв'язують задачу та оголошують її аудиторії. Інші здобувачі можуть висловити свої зауваження стосовно відповіді та, при потребі, виправити помилки.

Практичне заняття завершується висновком викладача, в якому підводяться підсумки роботи групи, робляться зауваження щодо змісту проблеми, яка виносилась на практичне заняття, оцінюються виступи учасників практичного заняття. Протягом роботи викладач також може робити свої зауваження, ставити різні запитання, таким чином спрямовуючи аналітичну діяльність здобувачів.

ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ЗАНЯТТЯ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Мета заняття: проаналізувати загальні засади міжнародного переговорного процесу, основні дослідження про нього, а також види переговорів в міжнародній сфері. З'ясувати основні проблеми співвідношення зовнішньої політики, дипломатії та міжнародного права. Проаналізувати дипломатію як мистецтво ведення переговорного процесу. Розглянути багатосторонню дипломатію як чинник урегулювання міжнародних конфліктів і кризових ситуацій.

Результат навчання: знати природу міжнародного співробітництва, характер взаємодії між міжнародними акторами, співвідношення державних, недержавних акторів у світовій політиці.

Основні поняття теми: переговорний процес, міжнародні переговори, комунікація, переговори, переговори про продовження чинних угод, переговори про нормалізацію, переговори про перерозподіл, переговори про створення нових умов, переговори по досягненню побічних ефектів, дипломатія, зовнішня політика, багатостороння дипломатія, дипломатія на високому та найвищому рівнях, економічна дипломатія, кризова дипломатія, превентивна дипломатія, іміджова дипломатія, «віртуальна» дипломатія.



Питання для обговорення:

1. Загальні засади міжнародного переговорного процесу, його функції.
2. Класифікація міжнародних переговорів.
3. Дипломатія як мистецтво ведення переговорів.
4. Співвідношення зовнішньої політики, дипломатії та міжнародного права.
5. Багатостороння дипломатія як чинник урегулювання міжнародних конфліктів і кризових ситуацій.



Практичні завдання:

1. Аналіз Закону України «Про дипломатичну службу». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2449-19#Text>
2. Запропонувати/знайти 2-3 визначення дипломатії. Охарактеризувати професію дипломата.



Домашнє завдання:

1. Описати стани взаємовідносин між державами:
 - Стан мирного співіснування
 - Стан конфронтації
 - Стан конфлікту
 - Діагностування
2. Переглянути фільм режисера Бена Аффлека «Арго», 2012 р.



Рекомендована література

1. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посібник. Київ: Знання, 2013. 408 с.

2. Іщенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Дніпро: ДНУ, 2016. 103 с.
3. Український дипломатичний словник. 2-ге вид., перероб. і доп. За ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. Київ, 2014. 814 с.

ЗАНЯТТЯ 2. ПРОЦЕС СПІЛКУВАННЯ ЯК ОСНОВА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ: ОСОБЛИВОСТІ, КУЛЬТУРА ТА ТЕХНІКА

Мета заняття: розглянути питання співвідношення понять комунікація, спілкування, та переговори. Обговорити особливості вербального та невербального спілкування.

Результат навчання: знати природу та механізми міжнародних комунікацій.

Основні поняття теми: комунікація, спілкування, вербальне спілкування, невербальне спілкування, культура переведення (автентичності), техніка мовлення, теорії аргументації.



Питання для обговорення:

1. Комунікація та спілкування: загальне та відмінне.
2. Переговори як феномен і процес.
3. Особливості вербального та невербального спілкування.
4. Основні правила культури спілкування та культури переведення (автентичності) на міжнародних переговорах.
5. Техніка мовлення, основні правила теорії аргументації.



Практичні завдання:

1. Навести приклади використання різних невербальних засобів спілкування для передачі інформації про:
 - а) стан тих, що спілкуються;
 - б) ставлення партнерів по спілкуванню один до одного;
 - в) бажання / небажання партнера спілкуватися далі.
2. Опитувальник Лірі «Визначення стилю міжособових відносин»
3. Ділова гра: візуальний контакт та його характеристика; проксеміка та правила міжособистісного простору, постава і жести та їх інтерпретація.



Домашнє завдання:

Підготовка доповіді-презентації:

1. Правила спілкування (За Д. Карнегі).
2. Правила підготовки публічного виступу (За Д. Карнегі).
3. Три правила переконання: Сократа, Гомера і Паскаля.
4. Маніпулятивні технології у переговорному процесі.
5. Комунікативні бар'єри у спілкуванні та способи їх подолання.



Рекомендована література

1. Ващенко І.В., Кляп М.І. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 408 с.

2. Іщенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Дніпро: ДНУ, 2016. 103 с.
3. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Харків: НФаУ, 2011. 132 с.
4. Ковалинська І.В. Невербальна комунікація. Київ : Освіта України, 2014. 289 с. URL: http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf.
5. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. авт.-уклад. : І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ : НАДУ, 2011. 128 с. URL: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf.

ЗАНЯТТЯ 3. ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП ПЕРЕГОВОРІВ, СТРАТЕГІЯ Й ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

Мета заняття: розглянути та обговорити організацію процесу підготовки до переговорів. Проаналізувати особливості понять «стратегія» і «тактика» на міжнародних переговорах, їх види.

Результати навчання: знати природу міжнародного співробітництва, характер взаємодії між міжнародними акторами, співвідношення державних, недержавних акторів у світовій політиці; знати природу та механізми міжнародних комунікацій.

Основні поняття теми: підготовка переговорів, комерційні переговори, дипломатичні (політичні) переговори, стратегія переговорів, тактика переговорів.



Питання для обговорення:

1. Основні параметри процесу підготовки до комерційних переговорів.
2. Особливості підготовки до дипломатичних (політичних) переговорів.
3. Поняття «стратегія» і «тактика» на міжнародних переговорах.
4. Способи подачі позиції на міжнародних переговорах.
5. Основні тактичні прийоми на міжнародних переговорах, варіанти і наслідки їх використання.



Практичні завдання:

1. Охарактеризувати схему:



2. Дискусія за темою: «Сценарій ведення переговорів».
3. Ділова гра «Командна робота на переговорах». Розподіл ролей. Лідер, переговорник, аналітик, секретар.



Домашнє завдання:

1. Підготовка доповіді-презентації:

- Особливості процесу планування ділових переговорів (за книгою «Як проводити ділові розмови» П. Мищича).
 - Особливості ведення позиційних переговорів (позиційного торгу).
 - Особливості ведення принципових (конструктивних, інтегративних) переговорів.
 - Особливості ведення ситуаційних переговорів.
3. Переглянути фільм «Осло» (2021). Режисер: Бартлетт Шер.



Рекомендована література

1. Гриценко Т.Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д. та ін. Етика ділового спілкування. URL: <https://pidru4niki.com/17770411/menedzhment/peregovori>.
2. Діброва Т.Г., Гараніна І.І. Системний підхід до вдосконалення переговорного процесу в особистих продажах. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2015. № 12. С. 350-355. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_52.
3. Ткач Д. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів (українська практика). URL: <https://www.krok.edu.ua/download/publikatsiji/tkach-dmitro-ivanovich/dmitro-tkach-publikatsiya-009.pdf>.

ЗАНЯТТЯ 4. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ СТИЛІВ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Мета заняття: проаналізувати національний стиль ведення міжнародного переговорного процесу; обговорити та визначити особливості основних національних стилів ведення переговорів; визначити основні особливості особистісного стилю ведення переговорного процесу; обговорити роль іміджології у створенні образу переговорника взагалі та особистісних стилів провідних політичних лідерів.

Результати навчання: знати природу міжнародного співробітництва, характер взаємодії між міжнародними акторами, співвідношення державних, недержавних акторів у світовій політиці; володіти навичками здійснення суспільних комунікацій різного рівня при розв'язанні спеціалізованих задач у сфері міжнародних відносин.

Основні поняття теми: національний стиль ведення переговорів, особистісний стиль ведення переговорів, англійський стиль ведення переговорів, німецький стиль ведення переговорів, японський стиль ведення переговорів, французький стиль ведення переговорів, американський стиль ведення переговорів, арабський стиль ведення переговорів, китайський стиль ведення переговорів, особистісний стиль ведення переговорів, іміджологія, імідж, образ ефективного переговорника, жорсткий переговорник, м'який переговорник.



Питання для обговорення:

1. Порівняльна характеристика «національного» і «особистісного» стилів ведення переговорів.
2. Складнощі визначення стилів ведення переговорів.
3. Параметри національних стилів ведення переговорів.

4. Особистісний стиль: феномен, структура, типологія.
5. Іміджологія як мистецтво створення образу ефективного переговорника.
6. Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів.



Практичні завдання:

Доповіді-презентації (4 бали):

1. Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів.
2. Арабський національний стиль ведення переговорів.
3. Китайський національний стиль ведення переговорів.
4. Японський національний стиль ведення переговорів.
5. Корейський національний стиль ведення переговорів.
6. Латиноамериканський національний стиль ведення переговорів.
7. Америанський національний стиль ведення переговорів.
8. Французський національний стиль ведення переговорів.
9. Німецький національний стиль ведення переговорів.
10. Російський національний стиль ведення переговорів.
11. Український національний стиль ведення переговорів.



Домашнє завдання:

1. Подивитися відео про Г. Удовенка «Людина планети». URL: <https://www.youtube.com/watch?v=MnfjtFVgUPM>.
2. Підготувати творче есе (з додаванням фотографій, малюнків, ілюстрацій) (5 балів) на одну з тем:
 - Мій власний імідж: реалії та перспективи.
 - Моя професія: особливості створення ділового іміджу спеціаліста з міжнародних відносин.
 - Я іміджмейкер: визначення габітарного іміджу людини ((по конкретному зображенню її на портреті, картині, фото), зробити аналіз зовнішніх характеристик: одяг, зовнішність, макіяж, зачіска тощо).
 - Імідж, який мене вразив.



Рекомендована література

1. Барна Н. В. Іміджологія: Навч. посіб. для дистанційного навчання. За наук. ред. В. М. Бебика. Київ: Університет «Україна», 2008. 217 с. URL: https://www.studmed.ru/barna-nv-mdzhelogy_a_679ae311daf.html.
2. Зеліч (Яцко) В.В. Ділові переговори та етика у міжнародному бізнесі: навч.-метод. комплекс. Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2015. С. 40-50.
3. Палеха Ю. І. Іміджологія: Навч. посіб. За заг. ред. З. І. Тимошенко. Київ: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. 324 с.
4. Сагайдак О. Дипломатичний протокол та етикет. Навч. посібник. Київ: Знання, 2010. 398 с.
5. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199с.

ЗАНЯТТЯ 5. БАГАТОСТОРОННІ ТА БАГАТОРІВНЕВІ ПЕРЕГОВОРИ, ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОВЕДЕННЯ

Мета заняття: проаналізувати особливості організації та процесу проведення переговорів на високому та найвищому рівні; визначити основні особливості інформаційного супроводу і зв'язків з громадськістю під час переговорного процесу.

Результати навчання: знати природу та механізми міжнародних комунікацій; вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньої політичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору.

Основні поняття теми: переговори на високому рівні, переговори на найвищому рівні, багатосторонні переговори, багаторівневі переговори, інформаційна кампанія, зв'язки з громадськістю, маніпуляція суспільною свідомістю.



Питання для обговорення:

1. Особливості переговорного процесу на високому та найвищому рівні; форми проведення багатосторонніх і багаторівневих переговорів.
2. Розвиток зазначених видів переговорів на сучасному етапі міжнародної співпраці.
3. Проблема гнучкості при веденні міжнародного переговорного процесу на високому та найвищому рівні.
4. Зв'язки з громадськістю та їх роль в процесі переговорів.
5. Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій.
6. Основні етапи організації інформаційної кампанії міжнародного переговорного процесу та прийоми маніпуляції суспільною свідомістю.
7. Етика письмових комунікацій.
8. Основні принципи письмових комунікацій.



Практичні завдання:

1. Скласти план інформаційної кампанії для супроводу міжнародних переговорів.
2. Написати один із листів міжнародним партнерам: лист з висловлюванням співчуття; лист з висловлюванням вдячності; запрошення та відповідь на нього.
3. Кейс: проаналізувати інформаційну кампанію міжнародного переговорного процесу.



Домашнє завдання:

1. Підготувати доповіді-презентації:
 - Особливості державного візиту (організація, підготовка, проведення).
 - Особливості офіційного візиту (організація, підготовка, проведення).
 - Особливості робочого (ділового) візиту (організація, підготовка, проведення).
 - Політичні переговори: особливості організації та проведення.
 - Дипломатичні переговори: особливості організації та проведення.
 - Багатосторонні міжнародні політичні переговори, специфіка їх організації та проведення.
2. Переглянути фільм «Лінкольн» (2012) режисера Стівена Спілберга.



Рекомендована література

1. Сагайдак О. Дипломатичний протокол та етикет. Навч. посібник. Київ: Знання, 2010. 398 с.
2. Сардачук П.Д., Кулік О.П. Дипломатичне представництво: організація та форми роботи. Київ: Україна, 2001. 176 с. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-3803.html>.
3. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199 с.
4. Королько В.Г., Некрасова О.В. Зв'язки з громадськістю: наукові основи, методика, практика. Підручник, вид.3-тє. Київ: ВД «Києво-Могилянська академія», 2009. С. 307-313.
5. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посіб. під ред. В.Г. Воронкової. Київ: ВД «Професіонал», 2006. С. 288-308.

ЗАНЯТТЯ 6. ПРОТОКОЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Мета заняття: розглянути особливості візиту іноземної делегації; обговорити протокол проведення переговорів; усвідомити порядок проведення переговорів; орієнтуватися у схемах розміщення делегацій під час переговорів; зазначити роль протокольних заходів.

Результати навчання: знати природу міжнародного співробітництва, характер взаємодії між міжнародними акторами, співвідношення державних, недержавних акторів у світовій політиці; знати природу та механізми міжнародних комунікацій..

Основні поняття теми: візит іноземної делегації, двосторонні переговори, багатосторонні переговори, протокол переговорів, схеми розміщення делегацій, протокольні заходи.



Питання для обговорення:

1. Ділова частина візиту іноземної делегації (зустрічі, бесіди, презентації, переговори, конференції).
2. Протокол двосторонніх й багатосторонніх переговорів.
3. Підготовка та порядок проведення переговорів.
4. Схеми розміщення делегацій під час переговорів.
5. Підписання документів.
6. Протокольні заходи.



Практичні завдання:

1. **Кейси:** аналіз видів дипломатичних прийомів: «сніданок», «обід», «коктейль», «фуршет», «шведський стіл», «келих шампанського», «вечеря», «чай або кава», відвідування барів та ресторанів.
2. Ділова гра «Правила вручення візитних карток з урахуванням національних особливостей».



Домашнє завдання:

1. Доповіди-презентації

- Організація дипломатичних прийомів та поведінка на них.
 - Порядок привітань та знайомств на прийомах.
 - Одяг на офіційних прийомах.
 - Сервіровка столу. Етикет за столом.
 - Прибуття на прийом та відхід з нього.
2. Ознайомлення: «Довідник з протокольних питань» Міністерства закордонних справ України, 2021.



Рекомендована література

1. Прищак М.Д., Лесько О.Й. Етика та психологія ділових відносин. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/12lesko_etika_ta_psihologiya_dilovih_vidnosin/index.html.
2. Сагайдак О. Дипломатичний протокол та етикет. Навч. посібник. Київ: Знання, 2010. 398 с.
3. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199 с.
4. Чугаєнко Ю.О. Дипломатичний і міжнародний діловий протокол та етикет. Навчальний посібник / Ю.О. Чугаєнко. Київ: Національна академія управління, 2011. 164 с. URL: <https://www.nam.kiev.ua/files/publications/978-966-8406-63-8-poscompressed.pdf>.

ЗАНЯТТЯ 7. ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТУ ШЛЯХОМ ПЕРЕГОВОРІВ, РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКА В ЗАЗНАЧЕНОМУ ПРОЦЕСІ

Мета заняття: визначити основні шляхи та методи врегулювання міжнародних конфліктів; обговорити значення переговорів як мирного шляху вирішення конфліктів в міжнародній сфері; розглянути роль посередництва у вирішенні конфліктів міжнародного характеру.

Результати навчання: вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньої політичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору.

Основні поняття теми: міжнародний конфлікт, посередництво, добрі послуги, спостереження за ходом переговорів, арбітраж, медіація.



Питання для обговорення:

1. Міжнародні конфлікти: шляхи та методи врегулювання.
2. Переговори як оптимальний шлях вирішення міжнародного конфлікту.
3. Третя сторона в переговорах: посередництво, добрі послуги, спостереження за перебігом переговорів, арбітраж.
4. Умови залучення посередника.
5. Функції посередника.



Практичні завдання:

1. Доповіді-презентації:
 - Переговори як мирний шлях врегулювання міжнародних конфліктів.
 - Особливості переговорного процесу за участі посередника (медіатора).

- Добрі послуги як один із засобів мирного «дипломатичного» вирішення міжнародних спорів.
 - Арбітраж як форма участі третьої сторони у врегулюванні та вирішенні конфлікту.
 - Посередницька діяльність ООН.
2. Кейс: аналіз стилів поведінки під час розв'язання конфліктів.



Домашнє завдання:

1. Проаналізувати ст. 33 Статуту ООН, ст. 3 Хартії ОАЄ, ст. 21 Статуту ОАД щодо правил застосування посередництва.
2. Переглянути фільм «Заручники» (Данія, 2012). Режисер: Тобіас Ліндгольм



Рекомендована література

1. Ващенко І.В., Кляп М.І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: Знання, 2013. 407 с.
2. Мацко А. С. Міжнародне право: Навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ: МАУП, 2005. 232 с.
3. Міжнародне право: Навч. посібник. За ред. М.В. Буроменського. Київ: Юрінком Інтер, 2005. 336 с.
4. Тихомирова Є. Б., Постолювський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2017. 240 с.

ЗАНЯТТЯ 8. ЗАВЕРШАЛЬНИЙ ЕТАП ТА ЗАКЛЮЧНІ ДОКУМЕНТИ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Мета заняття: Проаналізувати процес завершення та аналіз результатів переговорів. Обговорити питання, пов'язані із структурою, формою та видами міжнародних договорів, а також особливостями їх укладання, зміни та припинення.

Результати навчання: володіти навичками здійснення суспільних комунікацій різного рівня при розв'язанні спеціалізованих задач у сфері міжнародних відносин.

Основні поняття теми: міжнародний договір, пакт, договір, протокол, угода, конвенція, статут, регламент, преамбула (вступ), встановлення автентичності тексту договору, парафування, підписання AD REFERENDUM («до схвалення»), тлумачення міжнародного договору, ратифікація.



Питання для обговорення:

1. Завершення та аналіз результатів переговорів.
2. Поняття міжнародного договору, його структура та форма.
3. Класифікація міжнародних договорів.
4. Порядок і основні стадії укладення міжнародних договорів.
5. Форми надання державами згоди на обов'язковість міжнародного договору.
6. Дія та припинення дії міжнародних договорів.
7. Тлумачення міжнародного договору.
8. Заключні документи міжнародних комерційних переговорів.



Практичні завдання:

1. Аналіз Закону України «Про міжнародні договори». (URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text>).
2. Кейс: Двосторонні міжнародні договори України (з сайту Міністерства юстиції України. URL: <https://minjust.gov.ua/m/4906>.)



Домашнє завдання:

Написати есе на тему: «Підстави припинення дії міжнародних договорів у сучасних міжнародно-правових відносинах»



Рекомендована література

1. Булгакова Д.О. Міжнародний договір у системі права Європейського Союзу (теоретичні аспекти) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11; Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Харків, 2013. 19 с.
2. Галецька Н.Б. Форми імплементації міжнародних договорів європейськими державами: порівняльно-правове дослідження: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2015. 20 с.
3. Зверев Є.О. Тлумачення міжнародних договорів національними судами: європейський досвід та українська практика : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01; Нац. ун-т «Києво-Могилян. акад.» Київ, 2015. 16 с.
4. Кравченко С.Р. Міжнародно-правове регулювання припинення міжнародних договорів: теорія і практика : монографія; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ : LAT & K, 2010. 241 с.
5. Терлецький Д.С. Конституційно-правове регулювання дії міжнародних договорів в Україні : монографія; Одес. нац. юрид. акад. Одеса : Фенікс, 2009. 232 с.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Накопичувальна частина дисципліни складається із виконання практичних завдань – 40 балів (1,04 кредити). Критерії оцінювання практичних занять наведено у таблиці 1.

Критерії оцінювання практичних занять

Таблиця 1

Вид роботи	РН за ОПП	Критерії нарахування балів	Бали	Загальна кількість балів
ПЗ1	ПРН05	Визначити загальні засади переговорного процесу в міжнародній співпраці, його функції. Проаналізувати види міжнародних переговорних процесів. Розглянути сучасні дослідження процесу міжнародних переговорів.	2	5
	ПРН19		3	

ПЗ2	ПРН10 ПРН13	Аналізувати дипломатію як мистецтво ведення переговорів. Визначити співвідношення зовнішньої політики, дипломатії та міжнародного права. Охарактеризувати багатосторонню дипломатію як чинник урегулювання міжнародних конфліктів і кризових ситуацій.	3 4	7
ПЗ3	ПРН05 ПРН18	Порівняти комунікацію та спілкування: визначити загальне та відмінне. Визначити особливості вербального та невербального спілкування. Аналізувати основні правила культури спілкування та культури переведення (автентичності) на міжнародних переговорах. Охарактеризувати переговори як феномен і процес. Розглянути особливості техніки мовлення, основні правила теорії аргументації.	4 4	8
ПЗ4	ПРН05 ПРН19	Визначити основні параметри процесу підготовки до комерційних переговорів. Охарактеризувати особливості підготовки до дипломатичних (політичних) переговорів. Зробити порівняльний аналіз понять «стратегія» і «тактика», їх видів на міжнародних переговорах. Аналізувати способи подачі позиції на міжнародних переговорах. Дати загальну характеристику основним тактичним прийомам на міжнародних переговорах, варіантам і наслідкам їх використання.	2 2	4
ПЗ5	ПРН05 ПРН13	Дати порівняльну характеристику «національного» і «особистісного» стилів ведення переговорів. Розглянути складнощі визначення стилів ведення переговорів. Охарактеризувати параметри національних стилів ведення переговорів.	2 2	4
ПЗ6	ПРН05 ПРН10 ПРН18	Розглянути особливості візиту іноземної делегації. Обговорити протокол проведення переговорів. Усвідомити порядок проведення переговорів. Розібратися у схемах розміщення делегацій під час переговорів. Зазначити роль протокольних заходів.	1 2 1	4
ПЗ7	ПРН13 ПРН19	Розглянути міжнародні конфлікти, шляхи та методи їхнього врегулювання. Характеризувати переговори як оптимальний шлях вирішення міжнародного конфлікту. Розкрити сутність поняття «третя сторона в переговорах»: посередництво, добрі послуги, спостереження за ходом переговорів, арбітраж.	2 2	4

		Визначити умови залучення та функції посередника.		
ПЗ8	ПРН10	Характеризувати завершення та проводити аналіз результатів переговорів. Розглянути поняття міжнародного договору, його структуру та форми. Проаналізувати види міжнародних договорів. Визначити порядок і основні стадії укладення міжнародних договорів. Дати загальну характеристику формам надання державами згоди на обов'язковість міжнародного договору.	2	4
	ПРН18	Розглянути дію та припинення дії міжнародних договорів, їх тлумачення. Розкрити сутність поняття «заключні документи міжнародних комерційних переговорів».	2	
Разом:			40	40

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література:

1. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посібник. Київ: НАУ, 2013. 248 с.
2. Бугрим В. В. Іміджологія / Іміджмейкінг: навч. посібник. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2014. 250 с.
3. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посібник. Київ: Знання, 2013. 408 с.
4. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів : навч. посібник. Вінниця: Нова книга, 2002. 226 с.
5. Гриценко Т.Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д., Мельничук Т.Ф., Етика ділового спілкування: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344с.
6. Іщенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Дніпро: ДНУ, 2016. 103 с.
7. Калашник Г. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету: навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 143 с.
8. Квіт С.М. Масові комунікації : підручник. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2018. 352 с.
9. Королько В. Г., Некрасова О.В. Зв'язки з громадськістю. Наукові основи, методика, практика : підручник для студентів вищих навчальних закладів, 3-тє вид., доповн. і переробл. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2009. 831 с.
10. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. 200 с.
11. Методичні рекомендації щодо самостійного вивчення дисципліни «Переговорний процес у міжнародних відносинах» для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету та навчально-наукового інституту дистанційної та заочної освіти. Уклад.: І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко. Одеса: ДУ «Одеська політехніка», 2021. 19 с.
12. Мицик В. Права людини у міжнародному праві: Підручник. К.: Видавничий дім «Промінь», 2010. 722 с.

13. Ораторське мистецтво : підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова, Н. П. Осипова, Г. Ю. Васильєв, В. Д. Воднік ; Нац. юрид. ун-т ім. Я. Мудрого ; за ред. М. П. Требін, Г. П. Клімова. 2-ге вид. Харків : Право, 2015. 207 с.
14. Переговорний процес у міжнародних відносинах: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету та навчально-наукового інституту дистанційної та заочної освіти. Частина I. Уклад. : І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко. Одеса: ДУ «Одеська політехніка», 2021. 71 с.
15. Переговорний процес у міжнародних відносинах: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету та навчально-наукового інституту дистанційної та заочної освіти. Частина II. Уклад. : І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко. Одеса: ДУ «Одеська політехніка», 2021. 98 с.
16. Теорія та практика Public Relations: конспект лекцій для студентів денної та заочної форм навчання гуманітарних спеціальностей. Частина 1 / Укл. В.П. Кубко, В.Г. Спрінсян. Одеса: ОНПУ, 2017. 93 с.
17. Яхно Т.П. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посібник; Львівська комерційна акад. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 176 с.

Додаткова література

18. Бебик В. М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік рилейшнз. Київ, 2005. 200 с.
19. Задорожній О.В. Генеза міжнародної правосуб'єктності України. Київ: К.І.С., 2014. 688с.
20. Зленко А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. Харків: Фоліо, 2003. 559 с.
21. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Харків: НФаУ, 2011. 132 с.
22. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: навч. посіб. Київ: Кондор, 2008. 356 с.
23. Палеха Ю. І. Іміджологія: навч. посіб. За заг. ред. З. І. Тимошенко. Київ: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. 324 с.
24. Сироїд Т. Л. Міжнародне публічне право : підручник. Одеса : Фенікс, 2018. 744 с.
25. Снітинський В.В., Завальницька Н.Б., Брух О.О. Діловий етикет в міжнародному бізнесі : навч. посібник. Львів, 2008. 320 с.
26. Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2007. 389 с.
27. Українська дипломатична енциклопедія : у 2 т. Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин; редкол.: Л.В. Губерський (голова) та ін.]. Київ : Знання України, 2004. Т. 1. 2004. 655 с. Т. 2. 2004. 797 с.
28. Чмут Т. К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування : Навч. посібник. 4-те вид., стер. Київ, 2004. 260 с.

Електронні підручники:

29. Про міжнародні договори: Закон України від 29.06.2004 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text>.
30. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118#Text.
31. Барна Н. В. Іміджологія: Навч. посіб. для дистанційного навчання. За наук. ред. В. М. Бебика. Київ: Університет «Україна», 2008. 217 с. URL: https://www.studmed.ru/barna-nv-mdzhelogy_a_679ae311daf.html
32. Білоус В. С. Зв'язки з громадськістю (паблік рилейшнз) в економічній діяльності: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 275 с. URL: <http://ubooks.com.ua/books/0008/inx.php>
33. Василенко І. А. Міжнародні переговори в бізнесі та політиці. Київ, 2012. 416 с. URL: https://stud.com.ua/5895/politologiya/mizhnarodni_peregovori_v_biznesi_ta_polititsi

34. Гірник А.М. Основи конфліктології URL: https://pidru4niki.com/12631113/psihologiya/pidgotovka_peregovoriv_provedennya
35. Етика ділового спілкування / Гриценко Т.Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д. та ін. Київ, 2013. 220 с. URL: <https://pidru4niki.com/17770411/management/peregovori>
36. Канарська М. Тактика ведення ділових переговорів: від протистояння до співпраці Київ, 2014. 200 с. URL: <http://www.ukrpersonal.com.ua>.
37. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. К. : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с. URL: http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf
38. Лісовський П.М. Феномен інтернету як засіб маніпуляції свідомістю в українському сучасному соціумі. Київ, 2005 р. URL: http://novyn.kpi.ua/2005-3-1/04_Lisovskii.pdf
39. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб., авт.-уклад. : І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ: НАДУ, 2011. 128 с. URL: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf
40. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2007. 389 с. URL: <https://studfile.net/preview/7879301/page:48/>
41. Тихомирова Є.Б. Зв'язки з громадськістю: Навчальний посібник. Київ: НМЦВО, 2001. 560 с. URL: https://www.studmed.ru/tihomirova-yeb-zvyazki-z-gromadskystyu_43f0e1a5ad3.html
42. Ткач Д. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів (українська практика) URL: <https://www.krok.edu.ua/download/publikatsiji/tkach-dmitro-ivanovich/dmitro-tkach-publikatsiya-009.pdf>

6.4. Бібліотеки України:

1. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Національна парламентська бібліотека України імені Ярослава Мудрого. URL: <https://nlu.org.ua/>
3. Одеська національна наукова бібліотека. URL: <http://odnb.odessa.ua/>